

IbM Usaha Kreatif Keluarga Miskin (GaKin)

Titiek Ambarwati¹, Dewi Nurjannah², Fika Fitriasari³

ABSTRACT: *Creativity of the community in Gading Kasri Village especially housewives and young girls drop out of school less in creating a group activity that can generate revenue, so it's important partners serve community service activities. Goals in expected from Creative Business IbM program for poor families in the Gading Kasri Village Klojen Malang intrapreneurship is to increase knowledge in management for both partners the target, increasing managerial capabilities, and have the independence and able to cooperate with the principle of mutual benefit with other parties. The method used is the training and advicement sustainably. The results of the activities of this service is that the partners feel that service activities can improve the quality of the products of creative endeavor that can be used as livelihood sideline but can be used as the main livelihood or land entrepreneurship. Increased knowledge of partners regarding the pattern and fashion clothing, so the business services sewing for a living can be developed and customers is increasing. Increased management skills and business management professionals start managing human resource management, production management, system management, administration, and marketing management.*

Keywords: *Business, Creative, Poor Families*

ABSTRAK: Kreativitas masyarakat di Kelurahan Gading Kasri terutama ibu rumah tangga, dan remaja putri putus sekolah kurang dalam menciptakan kegiatan kelompok yang dapat menghasilkan pendapatan, sehingga penting dijadikan mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tujuan yang di diharapkan dari program IbM Usaha Kreatif Keluarga Miskin di Kelurahan Gading Kasri Kecamatan Klojen Malang adalah meningkatkan pengetahuan intrapreneurship dalam pengelolaannya bagi kedua mitra sasaran, meningkatkan kemampuan manajerial, dan memiliki kemandirian dan mampu bekerjasama dengan prinsip saling menguntungkan dengan pihak lain. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan. Hasil kegiatan pengabdian ini adalah, bahwa mitra kerja merasakan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan kualitas produk usaha kreatif sehingga dapat dijadikan sebagai mata pencaharian sambilain melainkan dapat dijadikan sebagai mata pencaharian utama atau lahan berwirausaha. Bertambahnya pengetahuan mitra kerja mengenai pola dan mode pakaian, sehingga usaha jasa jahitnya sebagai mata pencaharian dapat dikembangkan dan pelanggannya semakin meningkat. Dan Meningkatnya ketrampilan pengelolaan manajemen usaha yang lebih profesional mulai pengelolaan manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi, pengelolaan sistem administrasi, serta manajemen pemasaran.

Kata Kunci: Usaha, Kreatif, Keluarga Miskin

Pendahuluan

Masyarakat kota atau masyarakat desa merupakan bagian dari sumber daya manusia yang secara keseluruhan memiliki potensi yang dapat dikembangkan kemampuan dan ketrampilannya. Kemampuan masyarakat dapat ditingkatkan melalui pendidikan yang diperolehnya, sedangkan ketrampilan dapat ditingkatkan melalui pelatihan-pelatihan. Banyak kegiatan yang dapat dilakukan oleh masyarakat dalam upaya pemberdayaan seluruh potensi yang ada di masyarakat.

¹ Staf Pengajar Fakultas Ekonomi&Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang (guest_dewi@yahoo.com)

² Staf Pengajar Fakultas Ekonomi&Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang (ambarwati@gmail.com)

³ Staf Pengajar Fakultas Ekonomi&Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang (fika_fitriasari@yahoo.com)

Masalah kemiskinan merupakan masalah yang serius dan berdampak pada berbagai aspek dalam kehidupan seperti pendidikan, pekerjaan dan kesehatan. Kemiskinan berpotensi menyebabkan seseorang tidak sehat dan jatuh sakit, keluarga miskin merupakan penduduk yang memiliki rata-rata pengeluaran perkapita perbulan dibawah garis kemiskinan. Banyak upaya pemerintah dalam mengatasi masalah kemiskinan, baik melalui pemerintah pusat dan daerah yang juga melibatkan masyarakat sekitar yang kondisi secara ekonomi lebih baik.

Pemberdayaan masyarakat yang termasuk keluarga miskin perlu ditingkatkan dalam upaya pengentasan kemiskinan, agar dapat meningkatkan taraf kehidupan mereka yang lebih layak. Salah satu kegiatan yang dapat dilakukan adalah memberikan ketrampilan kepada masyarakat keluarga miskin agar memperoleh pendapatan yang dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pada masyarakat di Kelurahan Gading Kasri Kecamatan Klojen banyak kegiatan yang telah dilakukan secara berkelompok, diantaranya kegiatan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) ekonomi produktif, PKK, koperasi wanita, pengajian, Karang Werda, Karang Taruna, dan sebagainya dengan variasi tingkat pendidikan yang dimiliki. Kegiatan masyarakat sebagai usaha/pekerjaan juga beragam diantaranya Pracangan, Laundry, usaha kost-kostan, penjahit dan sebagainya. Dengan melihat kondisi masyarakat yang mempunyai banyak kegiatan menjadi sangat penting untuk dikembangkan.

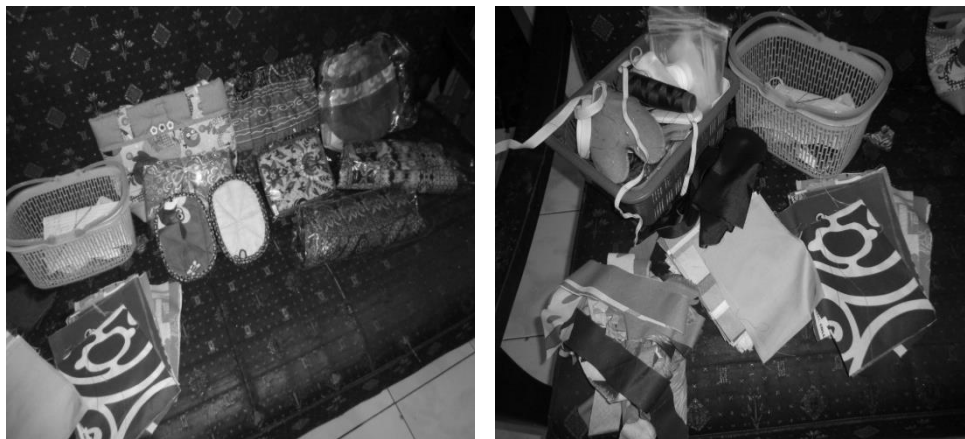
Dalam upaya meningkatkan ketrampilan masyarakat yang dapat memberikan nilai tambah secara ekonomi dapat dilakukan melalui kegiatan ketrampilan yang dikembangkan dalam suatu kelompok usaha. Salah satu kelompok kegiatan yang ada di Kelurahan Gading Kasri adalah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Ekonomi produktif yang dibentuk oleh Badan Keswadayaan Masyarakat yang berkaitan dengan pengentasan kemiskinan dari Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Perkotaan. Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Ekonomi produktif adalah keluarga miskin (Gakin) yang mempunyai usaha produktif.

Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Jahit terdiri dari 2 (dua) orang yang mempunyai pekerjaan menerima jasa jahit. Mesin jahit yang digunakan masih model lama, kemampuan mengembangkan model masih sangat terbatas, karena pemanfaat jasa jahit ada kalanya menyerahkan model kepada penjahit. Pendidikan yang dimiliki SMP, kemampuan menjahit diperoleh secara otodidak dan belum pernah memperoleh pelatihan untuk pengembangan keterampilan menjahit, dengan keterbatasan tersebut dalam perolehan jasa jahit menjadi tidak menentu, sehingga belum bisa memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga secara layak.



Gambar 1: Foto KSM Jahit Mitra I (Sumber: Dokumentasi Peneliti)

KSM PERCA (Mitra II) terdiri dari 2 (dua) orang yang merupakan Kelompok pengrajin *handmade* kain perca, pada kelompok ini mereka belum mempunyai keterampilan menjahit dengan baik, karena tidak memiliki mesin jahit sendiri, pendidikan yang dimiliki SD dan SMP, ketrampilan kain perca yang dilakukan dengan mengandalkan kemampuan jahit tangan (*handmade*). Apabila membutuhkan pekerjaan yang harus dijahit mereka minta bantuan pada KSM Penjahit untuk dikerjakan, karena belum mempunyai ketrampilan menjahit dengan baik dan tidak memiliki mesin jahit, penghasilan yang diperoleh terbatas dan tidak menentu, mereka belum pernah memperoleh pelatihan untuk ketrampilan menjahit kain perca. Keterbatasan kreativitas dan ide produk yang dihasilkan serta belum mempunyai akses pasar yang luas, karena hanya mengandalkan apabila ada pameran-pameran saja.



Gambar 2: Foto Usaha KSM Perca Mitra II (Sumber: Dokumentasi Peneliti)

Dari dua kelompok swadaya masyarakat Keluarga Miskin (Gakin) yang terdiri KSM usaha Jahit dan *handmade* kain perca limbah jahit/konveksi yang terbentuk ini dapat dikembangkan menjadi kelompok usaha produktif, sedikitnya akan membantu mengurangi pengangguran yang nantinya dapat menjadi wirausaha-wirausaha masyarakat melalui pendekatan peningkatan ketrampilan yang bersamaan dengan menumbuhkan jiwa kemandirian, agar dapat menjadi usaha kreatif bagi rumah tangga Gakin. Untuk meningkatkan produktifitas usaha, maka perlu terus menerus dilakukan pelatihan peningkatan keterampilan bagi mereka serta akses pasar yang terus ditingkatkan.

Bagi para pelaku bisnis konveksi, mungkin kain perca hanya dianggap sebagai bagian dari limbah yang tidak memiliki nilai ekonomi, namun, lain halnya bagi para pelaku bisnis kreatif daur ulang. Memanfaatkan kain perca sebagai bahan baku utama pembuatan aneka kerajinan ternyata bisa menjadi salah satu peluang bisnis yang sangat menguntungkan. Limbah kain perca biasanya sudah tidak digunakan lagi dan hanya dibuang. Limbah kain perca ini masih bisa dimanfaatkan sehingga bisa menghasilkan uang. Dari kain sisa kain jahitan yang awalnya tidak bernilai, bisa dikreasikan menjadi berbagai macam produk kerajinan yang memiliki fungsi dan harga jual cukup tinggi. Sebagian besar limbah tersebut dapat diolah menjadi perlengkapan rumah tangga, misalnya saja seperti *bed cover*, sarung bantal maupun tas, sprei, keset lantai, serbet, taplak meja, boneka, kotak pensil, dompet *handpone*, tas, dan sebagainya.

Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Usaha Jahit dan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Kain perca dari limbah jahit/konveksi ini bergerak dalam bidang usaha rumah tangga yang hasil produksinya mereka kerjakan sendiri/tidak mempunyai tenaga kerja, pada dasarnya didirikan adalah bertujuan untuk memperoleh pendapatan serta untuk memenuhi kebutuhan atau permintaan konsumen akan suatu jasa/produk yang berkualitas dan bermutu. Pendapatan yang diperoleh dapat digunakan untuk bertahan hidup atau bahkan untuk bisa berkembang. Sedangkan penciptaan kualitas dan mutu yang baik dengan biaya rendah adalah syarat utama jika kelompok usaha menginginkan pendapatan yang terus meningkat. Untuk mencapai semua itu dibutuhkan kerja keras dalam peningkatan ketrampilan. Pada KSM Perca yang terdiri dari 2 orang menghasilkan produk-produk kain perca yang dipasarkan melalui Bank Sampah Malang (BSM), mengikuti pameran-pameran dan menerima pesanan. Sedangkan KSM Jahit pasar pengguna jasanya adalah masyarakat sekitar (RW 02) Klampok Kasri Kelurahan Gading Kasri.

Metode Penelitian

Permasalahan utama yang dihadapi oleh Kelompok Swadaya Masyarakat Keluarga Miskin (Gakin) di Kelurahan Gading Kasri Malang adalah hasil produksi jahitan yang masih rendah, kurangnya pengetahuan dan ketrampilan dalam penyusunan manajemen usaha jahit serta mengembangkan usaha jahit maka alternatif pemecahan masalah dapat dilakukan sebagai berikut: 1) Memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang pengembangan kreativitas produk jahit dari limbah konveksi untuk peningkatan kualitas produk. 2) Melakukan Pelatihan penyusunan manajemen usaha yang meliputi: pengelolaan produksi, pengelolaan sistem administrasi dan manajemen pemasaran. 3) Melakukan pendampingan kepada Kelompok Swadaya Masyarakat Keluarga Miskin dalam upaya penguatan usaha serta upaya untuk meningkatkan produksi dan kualitas produk. 4) Memberikan informasi tentang usaha limbah konveksi yang menguntungkan dan perkembangan usaha limbah konveksi yang telah maju.

Untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh anggota masing-masing kelompok, maka dalam penerapan IbM dapat dilakukan langkah-langkah pembelajaran dalam bentuk pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan dengan menggunakan metode sebagai berikut: 1) Metode ceramah dan diskusi, bertujuan untuk menyampaikan beberapa aspek meliputi manajemen usaha, manajemen pemasaran, dan manajemen jaringan usaha. 2) Metode Demonstrasi, bertujuan untuk mendemonstrasikan kegiatan-kegiatan yang bersifat aplikatif yang secara langsung dapat disaksikan dan dicobakan oleh seluruh anggota kelompok. Adapun metode demonstrasi yang dilakukan misalnya: cara membuat rencana usaha, struktur organisasi bagi mitra. 3) Metode Pendampingan, setelah kedua mitra tersebut mengikuti pelatihan dengan metode ceramah, diskusi, dan demonstrasi serta dapat memahami dan menguasainya maka langkah selanjutnya dilakukan pendampingan terhadap kelompok pada saat mereka melakukan kegiatan usaha.

Tahapan kegiatan awal pengabdian dimulai dengan melakukan survey lapangan dengan tujuan diperoleh informasi yang objektif tentang persoalan yang dihadapi mitra. Hasil analisis yang mendalam, dirumuskan dalam suatu program kegiatan yang dianggap urgen bagi pemecahan permasalahan mitra. Pembinaan terhadap mitra, yang saat ini mempunyai potensi melakukan aktivitas produktif, diharapkan akan memotivasi munculnya kelompok-kelompok lain ataupun anggota KSM yang dapat memanfaatkan

potensi dirinya agar dapat membantu meningkatkan kesejahteraan keluarganya melalui peran perempuan dalam ekonomi.

Persiapan materi pelatihan dirancang untuk 6 kali pertemuan dengan sesi masing-masing 100 menit. Mengubah paradigma berpikir mitra, bukanlah persoalan yang mudah meski mereka berpendidikan tinggi, mengingat berwirausaha bukan hanya persoalan pengetahuan namun lebih mengarah kepada kemauan, kemampuan dan seni dalam menghadapi tantangan usaha yang kompetitif dan berisiko. Oleh karenanya penyadaran untuk berpola pikir maju dan berorientasi tujuan jangka panjang memerlukan suatu langkah persuasif melalui pendampingan terus-menerus. Hal ini sangat memungkinkan dilakukan oleh tim, memperhatikan bahwa salah satu anggota tim pengabdian sangat mengenal karakter masyarakat setempat dan mempunyai hubungan sangat baik dengan mitra. Banyaknya sesi pertemuan yang disadari belum mampu menjamin secara efektif keberhasilan program, akan ditopang dengan pendampingan mitra secara berkelanjutan. Materi pelatihan, disajikan dalam bentuk presentasi *power point*, menggunakan bahasa komunikasi yang lugas, sederhana dengan harapan dapat mudah dipahami mitra. Lembar kerja dibutuhkan untuk dapat menggambarkan beberapa persoalan yang dihadapi mitra untuk kemudian dapat dijadikan dasar penyusunan rencana usaha dan rencana pemasaran.

Hasil Dan Pembahasan

Pengelolaan manajemen usaha yang lemah banyak menyebabkan usaha kecil macet, dan ketika beranjak usaha tersebut besar akhirnya mengalami kegagalan. Dari permasalahan tersebut maka kami dari tim pengabdian masyarakat memberikan penyuluhan tentang mengelola manajemen usaha yang diawali dengan personalia, pengendalian produksi, administrasi dan pembukuan, menghitung laba usaha serta manajemen pemasarannya.

Usaha kreativitas jahit sangat terkait dengan sensitivitas dalam hal mode dan *trend* pakaian terbaru, dimana selera masyarakat selalu berubah dan *ter-update*. Maka pengetahuan dan ketampilan jahit menjahit kedua Mitra sangat dibutuhkan oleh mereka yang bergerak dalam usaha ini. Ketrampilan menjahit dan penguasaan semua teknik untuk membuat busana dengan berbagai model akan menjadi modal utama dalam usaha ini. Pengetahuan akan jenis-jenis tekstil dan cara penanganannya akan menghindarkan penjahit dari kesalahan-kesalahan yang membuat pelanggan kecewa dan tidak ingin kembali lagi. Juga pengetahuan tentang *supplier* barang-barang kebutuhan menjahit seperti benang, jarum, busa, pola, meteran dan lain-lain menjadi hal yang penting untuk mencapai harga murah dengan kualitas yang baik.

Selama ini usaha kreatif jahit masih dikelola sendiri oleh pemiliknya yaitu ibu Sumarmi dan ibu Nanik yang dibantu oleh keluarganya. Mereka mengerjakan segalanya bahkan urusan rumah tangganya, setelah usahanya mulai berkembang mengalami kesulitan sehingga sering jahitan tidak terselesaikan sesuai dengan yang telah dijadwalkan hal ini menjadi pangkal ketidak lancaran usaha. Untuk itu kami memberikan penyuluhan terkait dengan prinsip-prinsip organisasi dan sistem upah jasa jahit.

Perusahaan kecil apapun usahanya sebaiknya sejak awal sudah mengenal dan menerapkan prinsip keorganisasian. Hal yang utama adalah orang dalam organisasi harus tahu tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing. Adapun prinsip-prinsip organisasi yang harus dilakukan mitra usaha sebagai berikut: 1) Menetapkan

bersama tentang tujuan usaha serta rencana untuk mencapai tujuan tersebut. 2) Menunjuk orang yang disertai untuk pusat pertanggung jawaban sebagai pimpinan/koordinator. 3) Pimpinan/Koordinator membagikan pekerjaan kedalam kelompok yang lebih kecil beserta uraian tugasnya. 4) Sebaiknya seorang bawahan hanya mempunyai seorang atasan yang memberi perintah dan tempat menerima laporan pertanggung jawaban atas pelaksanaan tugasnya. 5) Setelah organisasi tersusun perlu ditentukan karyawan/dengan bermitra pada kelompok lain.

Sedangkan untuk sistem upah dan penggajiannya yang selama ini dilakukan mitra usaha biasanya ditentukan berdasarkan tingkat upah umum yaitu tingkat upah pada perusahaan lain yang sejenis. Namun demikian masih banyak faktor yang harus dipertimbangkan dalam menentukan tingkat upah antara lain: 1) Berdasarkan pendidikan, 2) Berdasarkan pengalaman kerja, 3) Berdasarkan besarnya tanggung jawab, 4) Sifat pekerjaan, 5) Kemampuan usaha, 6) Prestasi masing-masing karyawan.

Untuk mencapai efisiensi, produktivitas dan mutu, dalam proses produksi usaha tersebut, maka perlu diperhatikan Penataan Ruang Kerja. Ruang kerja untuk menjahit ditata sedemikian rupa mengikuti alur pengerjaan jahit sebagai berikut: pembuatan pola, pengguntingan bahan, penjahitan, penyelesaian akhir dan pengemasan. Setidaknya ada tempat khusus untuk masing-masing proses agar tidak terjadi keruwetan dalam bekerja. Fasilitas penunjang lainnya yang harus diperhatikan adalah tersedianya: (a) Meja khusus untuk membuat pola dan memotong bahan. (b) Almari tempat menyimpan pola dan bahan yang sudah dipotong. (c) Mesin jahit, mesin obras dan peralatan lain adalah mesin yang tidak mudah rusak dan rendah biaya perawatannya. (d) Almari untuk menyimpan pakaian yang sudah selesai dikerjakan dan siap untuk diserahkan ke pelanggan.

Selain mengerjakan pesanan dari pelanggan yang membawa bahan kain sendiri, usaha jahit ini juga dapat menyediakan bahan kain dan memproduksi sendiri untuk dijual ke masyarakat umum. Jika kondisinya demikian, maka dalam membeli bahan perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut: (a) Harga bahan. (b) Kapan membeli bahan. (c) Berapa kali dalam satu periode tertentu membeli bahan.

Dalam pengerjaan proses produksi, usaha jahit ini harus memperhatikan kapan mulai mengerjakan dan kapan harus menyelesaikannya. Hal tersebut penting untuk dilakukan, karena biasanya penjahit terkait dengan janji kepada pelanggan kapan harus bisa menyelesaikan pesanan pelanggan. Apalagi jika usaha tersebut juga membuat sendiri untuk dijual kepada masyarakat umum, maka penjadwalan produksi harus dapat memenuhi baik permintaan pelanggan maupun permintaan masyarakat umum. Para pelanggan yang datang ke penjahit rumahan biasanya merupakan pelanggan yang loyal. Loyalitas mereka biasanya terbangun oleh rasa puas mereka terhadap kualitas jahitan, oleh sebab itu pengendalian mutu menjadi hal yang penting dalam proses produksi. Pengendalian mutu tersebut, meliputi: (1) Kualitas bahan. (2) Kualitas jahitan. (3) Kualitas bahan tambahan atau asesoris.

Banyak usaha kecil yang tidak membiasakan diri membuat catatan-catatan tentang kegiatan-kegiatan yang terjadi dalam usahanya. Tidak jarang terjadi bahwa janji atau pesanan terlupakan karena hanya mengandalkan ingatan, dan cenderung menggunakan naluri dalam mengelola usahanya dengan menggunakan pengelolaan tradisional (ingatan dan naluri).

Dalam prinsip pengelolaan usaha secara modern catatan tentang semua aktivitas perusahaan mutlak diperlukan. Tugas administrasi adalah mencatat semua kegiatan perusahaan yang meliputi: pencatatan data transaksi, produksi, persediaan, peralatan dan

hal-hal yang mempengaruhi kelancaran usaha atau semuanya tergantung pada usaha yang dijalankan yang bersangkutan, prinsipnya semua hal dan kejadian yang penting bagi pengelolaan usaha harus dicatat. Hal yang perlu diperhatikan dalam pencatatan adalah: pencatatan harus jelas, rapi, sistematis, tertib dan sederhana sehingga mudah diperiksa dan dikendalikan.

Secara garis besar, agar usaha kreativitas limbah konveksi rumahan ini memperoleh pelanggan dan penjualan meningkat cepat, maka dapat di coba strategi 4P, yaitu: *Promotion* (promosi), *Product* (produk), *Price* (harga), dan *Place* (tempat). Promosi, merupakan kegiatan memperkenalkan atau menginformasikan keberadaan produk/jasa. Promosi dapat dilakukan dengan cara menyebar brosur atau kartu nama, tetapi biasanya promosi yang paling efektif untuk usaha ini adalah cerita pelanggan yang merasa puas dengan jasa jahitan yang telah diperolehnya. Jadi layanilah pelanggan dengan baik dan puaskan keinginan mereka baik dari sisi model baju yang diinginkan, kualitas jahitan yang diinginkan, dan waktu penyelesaian yang diinginkan.

Produk/Jasa, merupakan bentuk fisik atau sesuatu yang bisa dirasakan ketika mengkonsumsinya. Seperti halnya produk nyata, jasa jahitan bisa ditampilkan dalam bentuk: (a) Desain baju yang mengikuti mode dan selera konsumen. (b) Kemasan yang menarik, untuk hal ini baju yang sudah jadi, biasanya disetrika dan agar terlihat rapi dan dikemas dalam plastik transparan dan tas yang unik dan beridentitas nama usaha jahit. (c) Label baju dengan nama yang unik sehingga mudah diingat oleh pelanggan.

Harga, pertimbangan untuk hal ini bisa didasarkan atas (a) Harga yang diberikan oleh penjahit lain, harga bisa ditentukan lebih tinggi, sama atau lebih rendah dari penjahit lain di sekitarnya. (b) Harga didasarkan atas biaya yang dikeluarkan. Dan Tempat, berkaitan dengan hal ini dapat diupayakan hal-hal sebagai berikut: (a) Tempat usaha diupayakan mudah dikenali oleh pelanggan, jika tempat tidak strategis pelanggan harus dibantu untuk cepat mengetahui lokasi dengan memberi peta lokasi dan papan nama yang mencolok dan segera dapat dikenali. (b) Baju-baju yang sudah jadi bisa dipasang dan ditempatkan pada etalase yang menarik sehingga bisa menjadi promosi yang dapat menarik pelanggan. (c) Mencari peluang kerjasama dengan ke toko-toko baju atau dengan butik tertentu untuk memasarkan hasil karya.

Simpulan Dan Implikasi

Berdasarkan pada hasil pelaksanaan program IbM yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan dan disarankan sebagai berikut:

1. Mitra kerja merasakan bahwa kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan kualitas produk usaha limbah konveksi berupa kain perca sehingga usaha tersebut tidak hanya dijadikan sebagai mata pencaharian sampingan, melainkan dapat dijadikan sebagai mata pencaharian utama atau lahan berwirausaha.
2. Mitra kerja Usaha jahit juga merasakan banyak menerima manfaat dengan bertambahnya pengetahuan mengenai pola dan mode pakaian, sehingga usaha jasa jahitnya sebagai mata pencaharian dapat dikembangkan dan pelanggannya semakin meningkat.
3. Meningkatnya ketrampilan pengelolaan manajemen usaha yang lebih profesional mulai pengelolaan manajemen sumberdaya manusia, manajemen produksi, pengelolaan Sistem administrasi, dan manajemen pemasaran.

Saran yang dapat kami sarankan sebagai berikut:

1. Perlunya pendampingan bagi mitra usaha kreatif rumahan yang dilakukan secara berkelanjutan sehingga memberikan motivasi meningkatkan kreatifitas bagi mitra usaha agar lebih mandiri dan terus berkembang.
2. Perlunya pendampingan yang berkelanjutan bagi mitra usaha jasa jahit, sehingga kemampuan mengembangkan mode pakaian, kreatifitas, dan kualitas jasa jahit dapat ditingkatkan.
3. Kelanjutan dari kegiatan ini dapat dilakukan dengan mengusulkan program IbM bermitra dengan kelompok yang mempunyai ketrampilan dalam memanfaatkan limbah konveksi berupa kain perca menjadi *hand made* yang mempunyai nilai ekonomis tinggi.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih diberikan terutama pada seluruh mitra dari kegiatan IbM ini, yaitu mitra pertama KSM Jahit dan mitra kedua KSM Perca yang telah bersedia bekerjasama dalam terwujudnya kegiatan ini sebagai bagian dari pengabdian kepada masyarakat. Kemudian kepada pihak DIKTI sebagai penyedia dana demi terlaksananya kegiatan ini.

Daftar Pustaka

- Tim Pengendalian PNPM Mandiri. (2007). *Buku Pedoman Umum Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri*. Jakarta: Kemeko Kesra.
- Hari, Purnomo., & Bambang. (2005). *Membangun Semangat Kewirausahaan*. Yogyakarta: Pressindo.
- Singgih, Wibowo. (2007). *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Zimmerer, W T., & Scarborough, M.N. (2002). *Pengantar Kewirausahaan Dan Manajemen Bisnis Kecil*. Jakarta: Prenhallindo
- Ciputra Entrepreneurship. (n.d.). *Potensi Penjualan Produk Kain Perca*. [Data File] Retrieved from <http://ciputraentrepreneurship.com/bisnis-mikro/12935-potensi-penjualan-produk-kain-perca.html>.
- Infoduit. (n.d.). *Keterampilan Menjahit Membuka Peluang Usaha Baru*. [Data File] Retrieved from <http://infoduit.com/keterampilan-menjahit-membuka-peluang-usaha-baru>